

スターツ出版(株)

会社説明会資料

2010年12月期上半期業績報告、及び今後の戦略

2010年8月17日

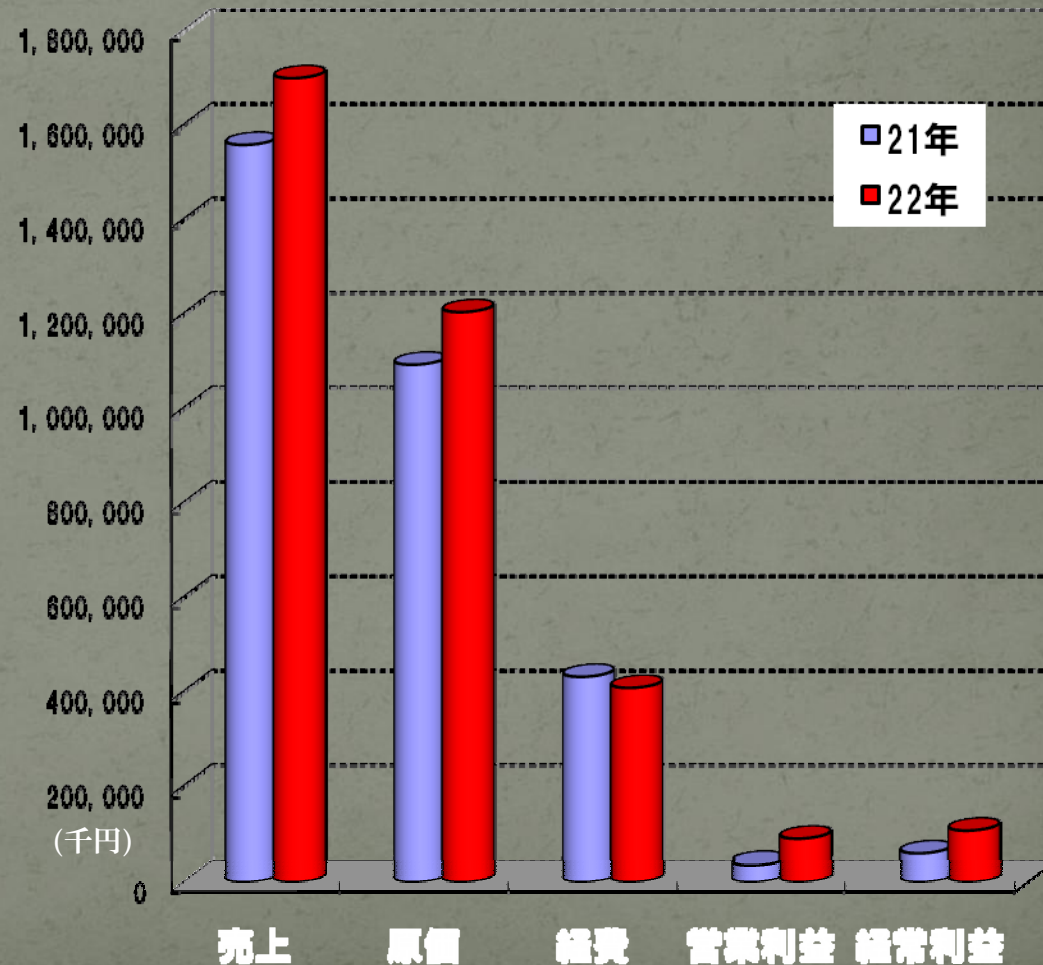
上半期の業績

増収増益

■売上：16億9800万円
(1億4200万の増収)

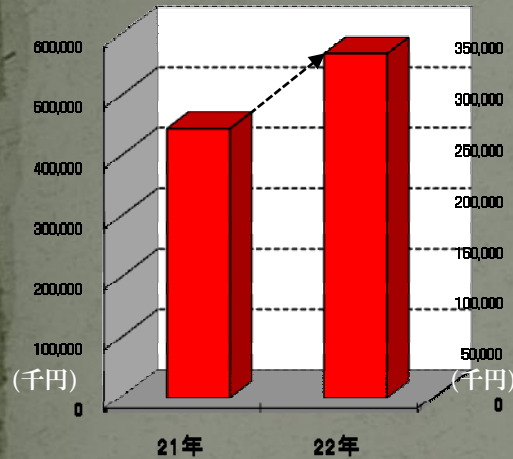
■営業利益：8800万円
(5400万の増益)

■経常利益：1億500万円
(4800万の増益)



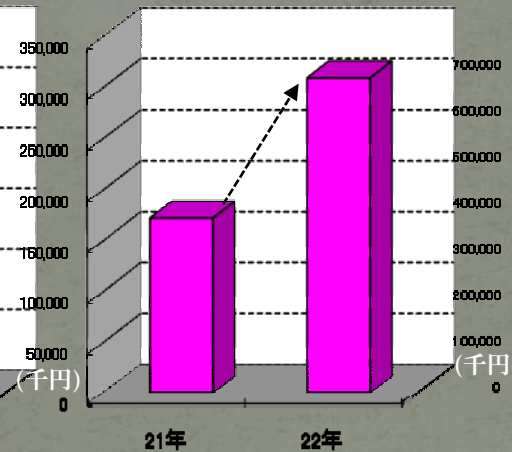
上半期事業別分析

オズモール



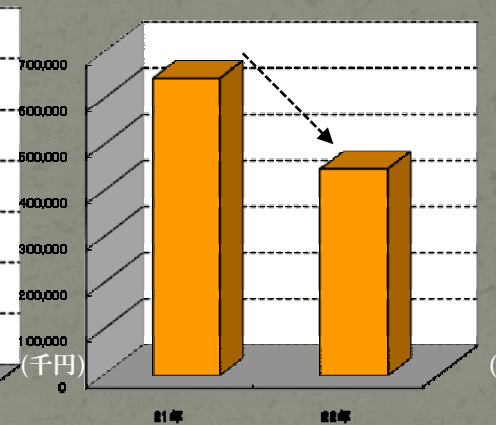
- ・ 1億2400万の増収
- ・ 毎年、拡大継続
- ・ サロン・レストラン・広告好調
- ・ 会員増加し活性化

ケータイ小説



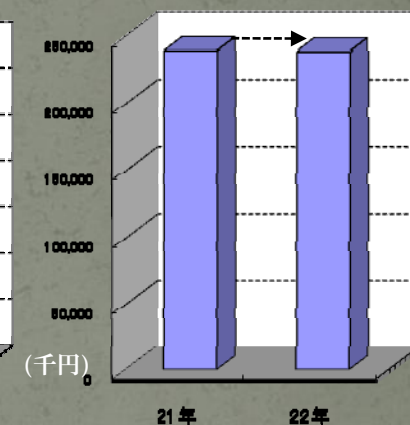
- ・ 1億3800万の増収
- ・ 市場シェアの約50%
- ・ データによる緻密なマーケティングで実売率向上 (70%~80%)

雑誌系



- ・ 1億9600万の減収
- ・ 広告収入減少

地域情報紙



- ・ 売上変わらず
- ・ 広告単価下落

※その他SCR・ルートエイジ・企画受注は増収

今後の方針

1. 伸びる ‘Webビジネス’ を徹底的に拡大

- ①オズモールのターゲット拡張と新サービス投入
- ②ケータイ小説スキームを大人版に水平展開

2. 衰退する ‘紙ビジネス’ をWebとテクノロジーで再生

- ①iPadによる電子雑誌展開で読者増と媒体ブランド価値を向上
- ②ツイッター連動型地域密着コミュニティサイトでアエルデを紙からWebへ

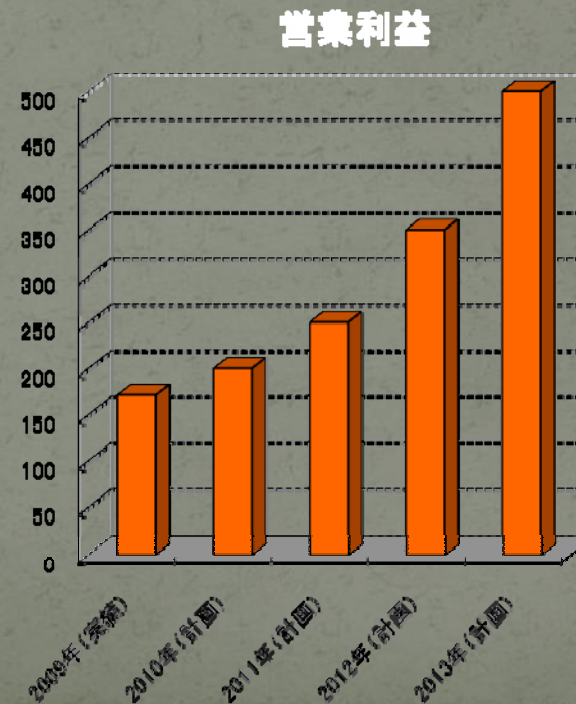
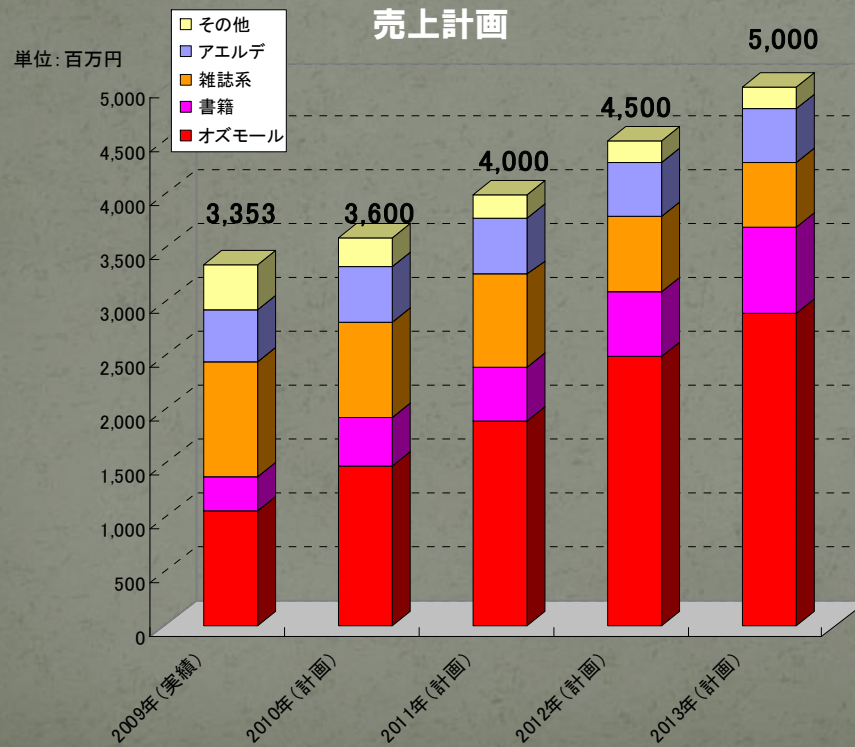
3. 新ビジネスへのチャレンジ

- ①東京消費に火をつける「イベント・東京体験」を立体的に展開
- ②アプリケーションマーケティングビジネスに着手

3カ年計画

オズモールの成長を主力に据え、紙系はデジタル展開でブランド価値の維持・拡大につなげる

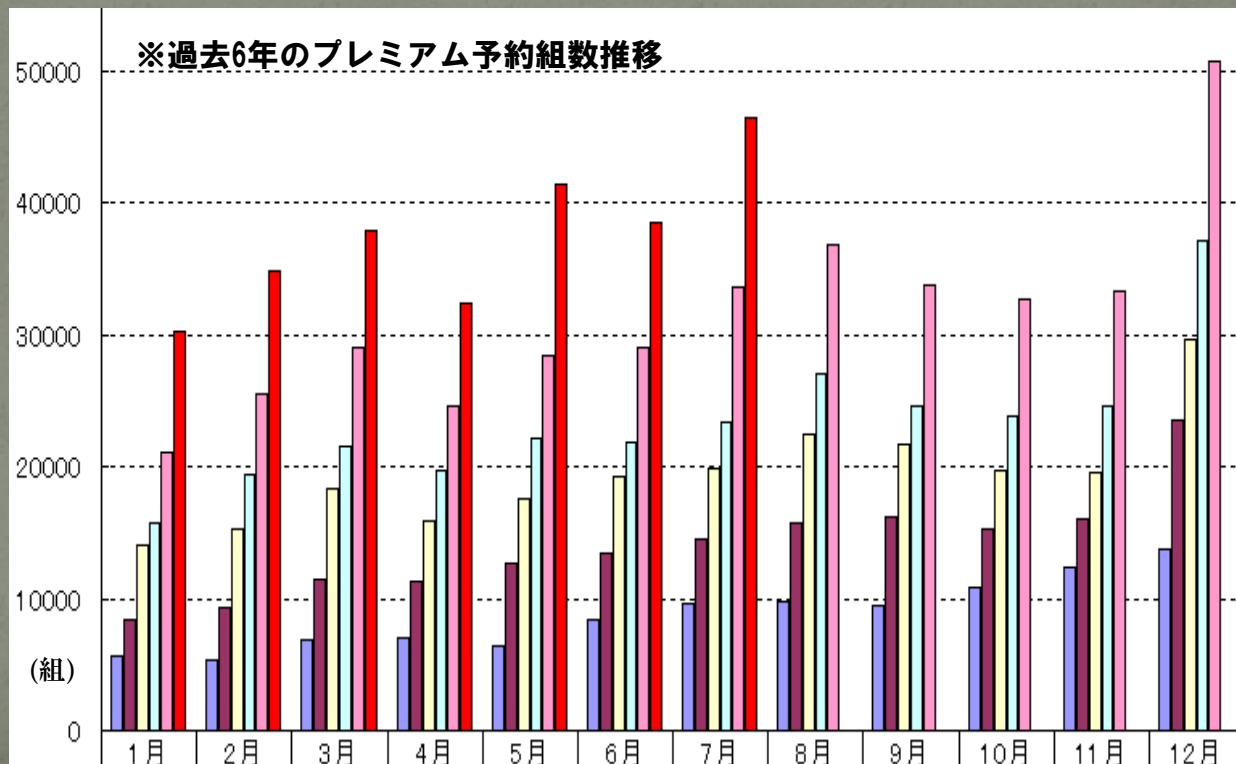
※利益率の高いネット系売上シェアを高めることで利益率を向上



オズモールの価値

会員数は、130万人(PC110万、Mobile30万)
月間4万組が平均2万円のプランを利用

- ①.不況に影響されず「記念日」にオズモールを利用する可処分所得の高い東京OL
- ②.厳選・ラグジュアリー・オズオリジナルプラン提供の店舗が1200店舗



オズモール拡大戦略



ケータイ小説スキームの拡張施策



大人の女性向け新プラットフォームをオズモール連動で展開
ターゲットをOL (オズモール世代) に上げて、コンテンツ課金 (+本販売)

雑誌ビジネスの新展開

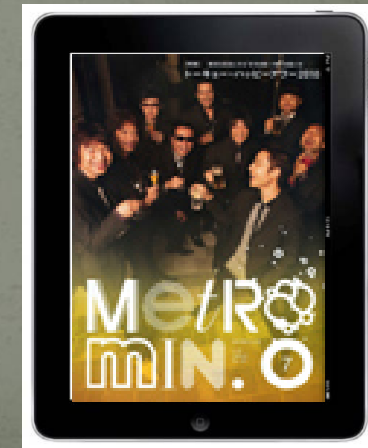
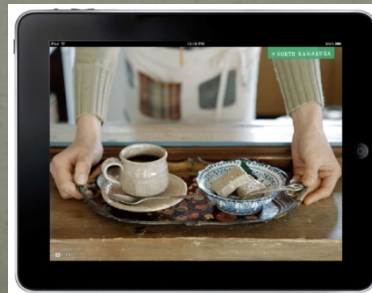


iPad [デジタルマガジンstoreアプリ] で新たな読者の拡大

1. 雑誌コンテンツの再編集 × 動画・音楽・フォトムービー・HPリンク
2. 無料ダウンロード = iPad連動広告+有料コンテンツ販売+予約手数料



※ iPad仕様のリッチコンテンツ実装マガジン



企業スローガン 「感動メディア企業へ」

この資料に関する問合せ先
スターツ出版株式会社 管理部
TEL:03-6202-0311
メール:info@starts-pub.jp

本資料は、当社の事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。
また、本資料は決算データ・会社データについては2010年6月30日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見・予測等は、資料作成時点の当社独自の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し、約束するものではありません。
また、今後予告なしに予測等は変更される可能性もあります。